

1. Abtretende Generation (Übergeber)

Kapitel	Top 5 Schlüsselfragen
Prozess- & Projektmanagement	• Wie möchten Sie die Führungs- und Eigentumsnachfolge gestalten? • Welche Übertragungsoptionen stehen Ihnen konkret zur Verfügung? • Haben Sie ein klares Anforderungsprofil für den Nachfolger festgelegt? • Ist der Nachfolgeprozess mit Meilensteinen strukturiert? • Haben Sie einen klar definierten Zeitplan für die Übergabe?
Selbstverständnis Familienunternehmen	• Welche Rollen und Erwartungen bestehen innerhalb der Familie? • Wie werden Entscheidungen innerhalb der Familie getroffen? • Wie wird mit Konflikten umgegangen? • Welche Werte und Kultur sollen weitergeführt werden? • Wer profitiert künftig vom Unternehmenswert – und wie?
Selbstverständnis Nachfolge	• Was bedeutet für Sie persönlich eine erfolgreiche Nachfolge? • Fällt es Ihnen leicht, Ihr Lebenswerk loszulassen? • Welche persönlichen Ziele verfolgen Sie nach der Übergabe? • Gibt es einen Notfallplan bei Ausfall des Unternehmers? • Wie wird die Rolle nach der Übergabe definiert (Rückzug vs. Mitarbeit)?
Vorsorge & Sicherheit	• Ist die Vermögenssituation (privat/geschäftlich) vollständig transparent? • Sind Privat- und Geschäftsvermögen konsequent getrennt? • Ist Ihr Finanzbedarf nach der Übergabe gedeckt? • Besteht eine Vermögensstrategie für die Familie? • Können Nicht-Nachfolger fair finanziell berücksichtigt werden?
Stabilität & Fitness Unternehmen	• Ist das Unternehmen nachfolgefähig? • Ist das Geschäftsmodell nachhaltig tragfähig (10 Jahre)? • Funktioniert das Unternehmen unabhängig von Ihrer Person? • Wie entwickeln sich Umsatz und Margen künftig? • Gibt es nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte?
Rechtliches Korsett	• Ist der eheliche Güterstand geklärt? • Bestehen Ehe- und Erbverträge? • Sind Pflichtteilsansprüche berücksichtigt? • Gibt es kritische Verträge auf Ihre Person? • Ist die Übertragung innerhalb der Familie rechtlich sauber lösbar?
Transaktionskosten / Bewertung	• Was ist das Unternehmen objektiv wert? • Kennen Sie den Unterschied zwischen Wert und Preis? • Welche steuerlichen Konsequenzen entstehen? • Wie wird die Transaktion finanziert? • Wo liegen Ihre Preisuntergrenze und emotionale Grenzen?

2. Antretende Generation (Übernehmer)

Kapitel	Top 5 Schlüsselfragen
Prozess- & Projektmanagement	• Haben Sie klare Kriterien für das Zielunternehmen definiert? • Haben Sie das Unternehmen fundiert geprüft (Due Diligence)? • Ist der Übernahmeprozess strukturiert und geplant? • Wissen Sie, wie Sie die ersten 100 Tage gestalten? • Ist die zukünftige Rolle des Übergebers klar geregelt?
Selbstverständnis Familienunternehmen	• Wird die Übernahme von Ihrer Familie getragen? • Haben Sie klare persönliche Ziele definiert? • Wie definieren Sie eine erfolgreiche Übernahme? • Welche Werte und Kultur möchten Sie prägen? • Sind Beteiligungsverhältnisse (alleine vs. Partner) geklärt?
Vorsorge & Sicherheit	• Welche finanziellen Risiken gehen Sie ein? • Ist die Finanzierung tragbar (Stress-Test)? • Bestehen ausreichende Reserven für Investitionen? • Sind Privat- und Geschäftsvermögen getrennt? • Sind Sie bereit, Verpflichtungen gegenüber dem Übergeber einzugehen (z. B. Rente)?
Stabilität & Fitness Unternehmen	• Gibt es eine klare Strategie und einen Businessplan? • Hat das Unternehmen langfristiges Potenzial? • Wie entwickeln sich Umsatz und Margen? • Welche Kompetenzen und Risiken bestehen im Team? • Passt die Organisation zu Ihren Zielen?
Rechtliches Korsett	• Haben Sie den Kaufvertrag vollständig verstanden? • Sind Gewährleistungen klar geregelt? • Gibt es kritische Verträge oder Abhängigkeiten? • Sind Rechte Dritter (z. B. Minderheitsaktionäre) berücksichtigt? • Ist die Struktur (Asset vs. Share Deal) klar?
Transaktionskosten / Finanzierung	• Ist der Kaufpreis realistisch und finanzierbar? • Wie wird die Finanzierung strukturiert? • Kennen Sie steuerliche Auswirkungen? • Können Sie ausreichend Sicherheiten stellen? • Ist eine Refinanzierung realistisch planbar?

3. Berater (adlatus-Perspektive)

Kapitel	Top 5 Schlüsselfragen
Zusammenarbeit mit Klienten	• Was ist der eigentliche Auftrag (offiziell vs. verdeckt)? • Verfolgen beide Parteien die gleichen Ziele? • Warum erfolgt die Nachfolge gerade jetzt? • Wer treibt den Prozess wirklich voran? • Welche Ergebnisse werden konkret erwartet?
Zusammenarbeit Netzwerk	• Wer hat die Gesamtverantwortung (Projektlead)? • Sind alle notwendigen Kompetenzen im Team vorhanden? • Wie werden Schnittstellen koordiniert? • Werden externe Berater sinnvoll integriert? • Wie werden Konflikte im Netzwerk gelöst?
Due Diligence (Key-Fragen)	• Gibt es Deal-Breaker (Altlasten, Risiken)? • Sind Zahlen und Annahmen plausibel und konsistent? • Bestehen steuerliche oder rechtliche Risiken? • Sind Vermögenswerte werthaltig? • Gibt es kritische Verträge oder Verpflichtungen?